نظام الامتياز التجاري (الفرنشايز)

Franchise

بدأت أولى خطوات تطبيق هذا النظام فى الولايات المتحدة الأمريكية عن طريق شركة سنجر لماكينات الحياكة والتى صممت نظام للامتياز التجارى باستخدام نظامها الخاص بالصيانة وتقديم الخدمات ، مانحة فى ذلك اسمها وعلامتها التجارية ، وفى مطلع القرن العشرين قامت شركة جنرال موتورز الأمريكية بالعمل بهذا النظام عن طريق شبكة من الوكلاء ثم تلتها شركات المشروبات الغازية مثل كوكاكولا وغيرها وذلك بهدف التوسع فى المبيعات والتوزيع .ونتناول فى هذه الورقة نظام الامتياز التجارى (الفرنشايز) من خلال النقاط التالية :-

أولا :- ماهية نظام الفرنشايز Franchise

ثانيا:- ماهية عقد الامتياز Franchising Contract

ثالثا:- طرق منح الامتياز التجارى

رابعا:-الأشكال المختلفة لنظام الامتياز

خامسا:-نظام الفرنشايز فى مصر

سادسا:- تمويل مشروعات الفرنشايز فى مصر.

****

أولا :- ماهية نظام الفرنشايز Franchise

الفرنشايز هو أن تؤجر شركة أو مؤسسة سواء تقدم سلعة أو خدمة أو تكنولوجيا علامتها التجارية المميزة وكذلك نظمها الإنتاجية والتسويقية والإدارية والمحاسبية (Franchise Package) ويطلق عليها (مانح الامتياز – المرخص – Franchisor) الى شخص أخر أو شركة أخرى (الحاصل على الامتياز – المرخص له – Franchisee) يرغب فى الاستفادة من نجاح المنتج والاسم التجارى وذلك مقابل مبلغ يدفع الى مانح الامتياز بالإضافة الى نسبة من إجمالي قيمة المبيعات ويكون هذا على المستوى المحلى أو الدولى . ولا يعتبر نشاط المرخص له(Franchisee) فرعا لنشاط المرخص (Franchisor) وإنما يعد عملا أو مشروعا مستقلا وذلك تحت الاسم التجارى لصاحب حق الامتياز "المرخص" ولكنه يتميز بالتماثل الكامل بين الوحدات المختلفة فى مختلف المناطق رغم اختلاف ملكيتها لحاصلين متعددين (Franchisees) .

ويغطى الامتياز معظم الأعمال والخدمات تقريبا بدءا من أعمال الدعاية والإعلان والإنشاء ومرورا بشركات تصوير وتحميض الأفلام وخدمات الطباعة والنسخ وخدمات

الكمبيوتر والفنادق بالإضافة الى أعمال السياحة والسفر وسلاسل المطاعم العالمية ومحلات بيع الملابس وشركات تأجير السيارات ومحطات البنزين ومحلات بيع الأجهزة الكهربائية .

ثانيا:- ماهية عقد الامتياز Franchising Contract

عقد الامتياز هو الاتفاق القانونى المعقود بين المرخص والمرخص له (Franchisor &Franchisee) لتحديد الشروط التى سيتم بموجبها منح الامتياز وتشغيل المشروع ويتضمن أيضا الحقوق والالتزامات المترتبة على كل طرف وتشكل هذه الاتفاقية تمثيلا لإرادة الطرفين وبالتالى فهى تختلف وتتنوع وفقا لأهدافها ولرغبة الطرفين وغالبا ما تتضمن اتفاقية الامتياز البنود التالية :-

-الحق فى استخدام اسم المرخص التجارى و/أو علامته التجارية و/أو أساليب الإنتاج و/أو أي طرق فنية أخري بالإضافة الى المعونة الفنية والإدارية والتسويقية والمحاسبة وأسلوب العمل ويطلق عليه سلة الامتياز (Franchise Package) .

- **مواقع العمل والمناطق المشمولة بالامتياز .**
- **مدة عقد الامتياز.**
- **رسوم الامتياز.**
- **شروط تجديد العقد.**
- **طرق ضبط الجودة والمحافظة على السلعة.**
- **إنهاء العقد والآثار المترتبة على ذلك .**

ونظرا لعدم وجود تشريع محدد ينظم الفرنشايز فان عقد الامتياز لابد أن يكون واضحا وملما بجميع النقاط السابقة .

الالتزامات المترتبة على طرفى عقد الامتياز

أ- الالتزامات المترتبة على المرخص

يتعين على المرخص الترخيص للمرخص له باستعمال حقوق الملكية الفكرية الخاصة به وتتضمن العلامة التجارية والنماذج الصناعية وبراءات الاختراع والأسرار التجارية والمعرفة الفنية وبيانات التصنيع كذلك تقديم الدعم والتدريب اللازمين بشكل مستمر بما يضمن نقل النظام موضوع الامتياز الى المرخص له بشكل كفؤ ويتعين على المرخص أن يزود المرخص له بدليل التشغيل (Operational Manual) .والذى يحتوى على كل ما سبق .

ب- *الالتزامات المترتبة على المرخص له*

التقيد بالأنظمة والمعايير التى أسسها المرخص وطورها وذلك حتى يستطيع جنى افضل الفوائد من الفرص التجارية المتوافرة بموجب اتفاقية الامتياز وحتى يتحقق له النجاح فلا يتوقف الأمر عند زيادة دخل كل من الطرفين فحسب وإنما تتعدى ذلك لتساهم فى تأسيس قاعدة عملاء جيدة وضمان حصة من السوق ويعتمد هذا على الالتزام والتقيد بالأنظمة وهى دليل التشغيل وإجراءات العمل ومتطلبات ومعايير ضبط الجودة ومعايير متطلبات السرية والمواد الخام والموارد ......الخ.

ج- *رسوم الامتياز*

يعتبر تحديد الرسوم المختلفة التى سيدفعها المرخص له للمرخص إضافة الى تحديد طريقة الدفع وأسلوبه من أهم نصوص اتفاقية الامتياز وبالإضافة الى ذلك يعتبر أمر معرفة الرسوم المتوجب دفعها من أهم الأمور الواجب على المرخص له تفحصها وأخذها بعين الاعتبار قبل اتخاذ القرار بشراء الامتياز وهناك طرق كثيرة لتحصيل أو تأدية تلك الرسوم حيث يمكن أن تأخذ الشكل النقدى الفوري أو تأخذ شكل دفعات نقدية مستمرة ومتعددة أو تشمل كلا النوعين ، وعموما فان هناك أنواع مختلفة من رسوم الامتياز أو التعويضات المالية الواجب دفعها مقابل الحصول على الامتياز وهى :-

- **الرسم الأولى Initial Fee يكون عادة الرسم الأولى أو ما يسمى رسم الدخول فى الاتفاقية Entrance Fee وهو مبلغ مالى يتم تأديته إما على شكل دفعة واحدة أو على شكل عدة دفعات (مثلا ٢٥% منها عند توقيع الامتياز ، ٢٥% لدى انتهاء التدريب ، ٢٥% لدى افتتاح المحل الذى سيباشر العمل بموجب الامتياز....الخ) ويعتبر هذا الرسم تعويض مالى للمرخص مقابل ترخيص باستعمال الملكية الفكرية الخاصة به أو مقابل التدريب المبدئى والنفقات الإدارية المرافقة لإنشاء المحل الجديد الذى سيباشر العمل بموجب الامتياز .**
- **عوائد نسبية يؤديها المرخص له للمرخص (Royalty Fee) وغالبا تكون نسبة مئوية من الدخل الإجمالي المتحصل للمرخص له من المشروع محل الامتياز وتعتبر مصدر الدخل الرئيسى للمرخص بحيث يمثل الدفعات المالية مقابل جهد المرخص فى البحث والتطوير لنظام الامتياز .**
- **رسوم الدعاية والإعلان والترويج Advertisement & Promotion Fees ، تعتبر الدعاية والإعلان والترويج للسلعة محل الامتياز من العوامل الجوهرية لنجاح**

المشـاريع التـى منحهـا الامتيـاز بالإضـافة الـى ضـمان الطلـب المسـتمر علـى السـلع والخدمات محل الامتياز .

- **رسوم مقابل خدمات محددة Fees For Specific Services فى معظم علاقات الامتياز يكون على المرخص مسئولية مستمرة تتمثل فى تقديم الخدمات الاستشارية للمرخص لـه بشكل يؤدى الى تحسين سير العمل وأنظمتـه وتحديثها ولذلك ينبغي أن تشمل اتفاقية الامتياز رسوما محددة مقابل هذه الخدمات الاستشارية .**

د- *<u>الفوائد التى يجنيها طرفى عقد الامتياز</u>*

<u>الفوائد التى يجنيها المرخص له</u>

- **تعد احتمـالات تعرض المرخص لـه للفشل اقل مـن احتمـالات الفشل المتوقعـة تجـاه الأعمال الأخرى التى يمكن البدء فيها من نقطة الصفر حيث أن المرخص لـه يشترى النظام القائم والناجح بالفعل .**
- **يحصل المرخص لـه على الخدمـة المتكاملـة اللازمـة لأي مشروع نـاجح تتضمن أشياء عديـدة بمـا فيهـا العلامـات التجاريـة بالإضـافة الـى أسـاليب التسـويق بجانـب المعدات والمواد اللازمـة والنظم المحاسبية وأسـاليب البحث والتطوير والمساعدة فى التخطيط وإدارة المخزون والخبرة والإرشاد والتدريب .**

<u>الفوائد التى يجنيها المرخص</u>

- **يستطيع المرخص بموجب اتفاقيـة الامتيـاز تحقيق التوسع والانتشار واختراق الأسواق دون الحاجة الى صرف راس مال إضافي أو التعرض لمخـاطر الدخول فى أسواق أخرى بل يتم تعزيز راس المال القائم .**
- **يسـتطيع جنـى عوائـد ماديـة مجزيـة تسـمى رسـوم الامتيـاز سـواء كانـت دفعـة واحـدة أو دفعات مستمرة أو متتالية .**

ويـتم التسـجيل فـى اتحـادات الفرنشـايز المحليـة والدوليـة وكـذلك الحمـلات الدعائيـة للإعـلان عن بيع الفرنشايز مقابل رسوم بسيطة نسبيا .

ثالثا:- أساليب منح الامتياز

هناك ثلاث طرق لمنح الامتياز التجارى وهى :-

١- نظام الوحدة الأساسية

هو المشروع الفردى أو الشركة المرخص لها بواسطة صاحب الامتياز (Franchisor) سواء أكان منفذ بيع أو ركن فى مركز تجارى أو خدمة تنطلق من منزل أو غيرها ، يقوم فى هذا النظام صاحب الامتياز التجارى(Franchisor) بمنح حق الامتياز لوحدات فردية بطريقة مباشرة وهذا يصلح فى النظام المحلى لمنح الامتياز .

٢- منح الامتيازات المتعددة الوحدات (Master Franchise)

وفيه يدفع مشترى الفرنشايز مبلغ إجمالي منخفض لشراء عدة وحدات من نفس الفرنشايز (فرع) لحسابه الشخصى ولا يتصرف فيه بالبيع أو الإيجار بدون موافقة مسبقة من البائع مثل سلسلة مطاعم ماكدونالدز بمصر وهو نظام يناسب منح الامتياز للشركات الكبيرة .

٣- منح الامتياز المتعدد الوحدات مع احتفاظ المشترى **بحق بيع أو إيجار الامتياز فى إقليم محدد وهو ما يطلق عليه بيع الفرنشايز من الباطن Sub-Franchise .**

رابعا:- أنواع نظم الامتياز

تتعدد أنواع الامتياز التجارى وتتباين وان كانت تشترك جميعها فى بعض العناصر التى تحدد نظام الامتياز التجارى وبصورة عامة يمكن تقسيم هذه الأشكال الى ثلاثة أنواع أساسية كما يلى :-

أ- امتياز التصنيع Manufacturing Franchise

يمنح المرخص بموجبه للمرخص له حقوق تصنيع سلعة وبيعها تحت اسم المرخص التجارى وعلامته التجارية ، مستخدما المواد الأولية أو المواصفات او التقنيات الخاصة بالمرخص وفى بعض الأحيان يمنحه حق استعمال السر التجارى أو التكنولوجيا الخاضعة لبراءة الاختراع ويكثر العمل بهذا النوع من الامتياز فى صناعات الغذاء والشراب .

ب – امتياز التوزيع Distributing Franchise

يهدف هذا الشكل الى العمل على إقامة مركز توزيع للسلع المصنعة من قبل المرخص أو المصنعة له ، ويقوم المرخص - أو من يقوم مقامه – بموجب هذا الشكل بتصنيع السلعة و بيعها الى المرخص لهم الذى يتولون بأنفسهم البيع الى المستهلكين وذلك تحت العلامة التجارية الخاصة بالمرخص ويوفر هذا الشكل من الامتياز للمرخص نظاما توزيعيا لتسويق سلعته ويعطى الحق للمرخص لمنع المرخص له من بيع سلعة منافسة ومن الأمثلة على هذا النوع من الامتياز محطات تعبئة الوقود وبائعي السيارات ومحلات الملابس الجاهزة والمجوهرات وإكسسوارات السيدات ، محال الزينة ، محال الأطفال وفى هذا النوع ينفق الحاصل على الامتياز مبالغ كبيرة

فى تجهيز محل البيع من حيث المكان والتأثيث والديكورات ويتولى المرخص له الادارة والتشغيل بنفسه وتشير دراسة أعدت عن نظام الفرنشايز فى مصر الى أن قطاع البيع بالتجزئة والداخل فى الامتياز التوزيعى هو اكبر القطاعات التى يطبق فيها نظام الفرنشايز .

ج- <u>امتياز صيغة العمل Business Format Franchise</u>

وفقا لهذا النظام لا يقوم المرخص عادة بتصنيع أية سلع وإنما يوفر المعدات والمواد الخام ومواد تعبئة والتغليف والدعاية وما الى ذلك من وسائل لإنتاج وتوزيع السلع والخدمات ومن ناحية أخرى يتعامل المرخص له مع خدمات المرخص محل حق الامتياز بحيث يتبنى العلامة التجارية للمرخص وطريقته الشاملة فى عرض المنتجات لتصبح جزءا من هويته التجارية .
يعتبر هذا النوع الأكثر انتشارا ورواجا من أشكال الامتياز ،إضافة إلى اعتباره الشكل المثالى لامتياز الفنادق والنزل ومطاعم الوجبات السريعة . وهنا يستثمر المرخص له بالامتياز مبلغا كبيرا حتى يحصل على حق الامتياز وغالبا يحتاج الى ادارة محترفة تتولى ادارة المشروع .

<u>خامسا:- نظام الفرنشايز فى مصر</u>

بدأت مصر تعرف نظام الفرنشايز مع دخول أول سلسلة محلات تعمل فى مجال الوجبات الجاهزة عام ١٩٧٣ وهى سلسلة ويمبى والتى افتتحت أول فروعها بحى المهندسين ليكون نواه لشركة امريكانا والتى تعتبر أول شركة فى مصر تعمل بهذا النظام . وتلى ذلك دخول الكثير من سلاسل المحلات الأمريكية مثل كنتاكى تلتها محلات بيتزا ليصبح فى مصر ١١ اسما فرنشايز فى مجال المطاعم العالمية . ثم بدأت شركة امريكانا بعد ذلك فى صناعة المواد الأولية اللازمة للتشغيل فبدأت فى إنشاء مصنع لتصنيع الهامبورجر ثم مصنع لتصنيع الدواجن (كوكى) مع إنشاء مزرعة للدواجن وكذلك مصنع للأعلاف والمجازر ثم مصنع لتصنيع البطاطس (فارم فريتس) المستخدمة فى محلاتها ومخابز لتصنيع الخبز بنوعياته ولم يقتصر الأمر على السوق المحلى بل امتد للتصدير .
ونظرا لأهمية الفرنشايز فى مصر قام الصندوق الاجتماعي للتنمية بإنشاء ادارة تنمية حقوق الامتياز التجارى "الفرنشايز" ويقوم الصندوق من خلال هذه الادارة بالترويج لإقامة وتمويل مشروعات صغيرة ناجحة بهذا النظام واستقطاب كبرى الشركات المانحة لحقوق الامتياز التجارى وتقديم المشورة للشركات الراغبة العمل بهذا النظام والمشاركة فى المعارض الدولية والمحلية لنظم حقوق الامتياز التجارى وعقد الندوات والتفاوض مع الشركات المانحة ودراسة العقود للتأكد من جودتها وجديتها وإعداد دراسات جدوى ونماذج مشروعات Project Profile صغيرة تعمل بهذا النظام ، بالإضافة الى تقديم التمويل اللازم من خلال بعض البنوك .
بلغ حجم استثمارات قطاع الفرنشايز فى مصر حوالى ٣٠ مليار جنيه خاصة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة ، حقق حجم مبيعات بلغ ٧ مليارات جنيه عام ٢٠٠٦ ، وتعتبر مصر هى الدولة الوحيدة فى منظمة الشرق الأوسط التى تتمتع بالعضوية فى المجلس العالمى للفرنشايز والتى حصلت عليها عام ٢٠٠٥ وذلك من خلال الجمعية المصرية للفرنشايز "افدا" كما تعد مصر هى الدولة الثانية فى أفريقيا بعد جنوب أفريقيا .

وفى النهاية نشير الى أن نظام الفرنشايز اصبح أساسيا فى جميع دول العالم وذلك فى ظل المتغيرات الاقتصادية العالمية والتى تهدف الى فتح الأسواق وإسقاط الحواجز أمام السلع والبضائع ورؤوس الأموال حيث يوفر تقديم احدث نظم التسويق والإدارة ونقل التكنولوجيا والخبرات وخلق فرص عمل وذلك فى معظم القطاعات الإنتاجية والخدمية .

سادسا:- تمويل مشروعات الفرنشايز فى مصر

يتم تمويل مشروعات الفرنشايز فى مصر من خلال :-

- **التمويل الذاتى من متلقى عقد الامتياز.**
- **تمويل جزئى من الشركة مانحة الامتياز.**
- **الصندوق الاجتماعي للتنمية :حيث تم إنشاء وحدة متخصصة لتمويل المشروعات الصغيرة العاملة بنظام الفرنشايز والتفاوض مع الشركات المانحة فى شروط عقد الامتياز .**
- **الجهاز المصرفى:حيث يتم تمويل هذه المشروعات وفقا لقواعد منح الائتمان بالجهاز المصرفى .**

وتعتبر المشروعات المقامة بنظام الفرنشايز جاذبة للبنوك من حيث التمويل نظرا لما يلى :-

- **ارتفاع نسبة نجاح هذه المشروعات نظرا لاعتمادها على علامة تجارية عالمية وإنشاء المشروع طبقا لمواصفات الشركة المانحة للامتياز من حيث نظم التسويق والإدارة ونقل التكنولوجيا وخلق فرص العمل.**
- **العلامة التجارية العالمية للشركة مانحة الامتياز تعتبر مصدر ثقة للبنوك مصدر التمويل .**
- **النمو المتزايد لأنشطة الفرنشايز فى مصر والذى يعد مصدرا جيدا لتنمية وتنويع محفظة الائتمان بالبنوك .**
- **إقبال البنوك الإسلامية على تمويل مشروعات الفرنشايز باعتبارها احد أساليب تمويل المشروعات وفقا للشريعة الإسلامية .**

منشور على موقع: http://www.idbe-egypt.com/doc/franshise.doc